**Обґрунтування правильної стартової ціни об’єкта**

1. Передусім я Вас, Михайле Петровичу, хочу заспокоїти і попросити не торгуватися зі мною: ми не спекулянти і не інвестори, я не купую Ваш об’єкт, і нема такої ціни, яку б я не хотів отримати за нього за результатами своєї роботи у співпраці з Вами. В будь-якому випадку саме Ви приймете остаточне рішення - продавати свій об'єкт по ціні, що запропонував покупець, чи ні. Це Ваше конституційне право приватної власності і підписання договору з агентством ніяким чином Вас в цьому не обмежує.

2. Максимальну ціну на нестабільному нетранспарентному ринку ми очікуємо і розраховуємо отримати від кінцевих покупців, а не від посередників, які готові запропонувати Вам гроші уже завтра вранці. Продати швидко – великого розуму не треба, але за такого «термінового викупу» Ви недоотримаєте 25-35%. Вас це влаштує? Мене теж ні – ми не займаємося перепродажем! Я потрібен Вам не стільки для того, щоб «знайти інвестора» і «привести за руку покупця», скільки для створення і тонкого управління попитом на об’єкт, для проведення торгів і переговорів, в результаті чого він буде проданий за максимально можливою на сьогоднішньому ринку ціною до потрібного Вам часу. Це – серйозна робота, я вивчав мистецтво продажів багато років, і це, мабуть, єдине у всьому процесі, що Ви не зробите ефективніше за нас!

3. На кінцеву ціну впливає безліч факторів. Більш за все результат залежить від професіоналізму ріелтора – обізнаного, навченого, тренованого продавця нерухомості, і
технологій продажів, які він застосовує. В підсумку вона формується мотивованими покупцями, які переконалися, що об’єкт, який їм сподобався, може бути проданий іншій особі. Тоді й відбувається чесний торг, в результаті якого ми з Вами отримуємо кращий результат. Я цього хочу і знаю, як це успішно зробити. А Ви? Хто Ви за професією? Коли Ви продавали востаннє свою нерухомість? Коли Ви взагалі останній раз щось продавали своє?

4. Ми також зацікавлені в максимальній ціні продажу об'єкта, оскільки плануємо отримати від Вас з вдячністю N% і працюємо за договором саме у Ваших інтересах, а не на користь покупця. Але давайте уточнимо з самого початку, «в результаті» – чого Ви очікуєте від нас? Яку відповідальність Ви хочете покласти на нас з керівництвом агентства, якщо максимальна ціна, запропонована покупцями, буде нижче очікувань? А якщо Вам, в підсумку, доведеться погодитися на нижчу ціну – Ви серйозно вважаєте, що різницю я повинен буду в цьому випадку доплатити?!:) Чи Ви вважаєте справедливим залишити нас без комісійної винагороди, якщо максимум, який вдасться досягнути на ринку, буде, скажімо, на 1% менше стартової ціни, яку ми з Вами пропишемо в договорі про надання послуг? Ми не можемо взяти на себе відповідальність за стан ринку нерухомості, але лише за свою роботу! Це – логічно?

5. Почати з правильної привабливої вартості набагато краще, ніж початково не мати нікого, з ким торгуватися і відлякати всіх завищеною ціною. Якщо ж ми разом відчуємо підвищений платоспроможний попит і можливість підняти ціну об'єкта – ми з моєю технологією зробимо це! Я знаю, як формувати купівельний попит і тактовно управляти ним. Це і в моїх інтересах . Навіть якщо ми недооцінили попит на об'єкт (таке рідко, але буває), ми виправимо це в процесі торгів. Покупець, якому об'єкт сподобався, не захоче його втратити, якщо побачить, що реальний попит перевищив очікування – адже він переконається, що купує дійсно найкращий об'єкт! Головне – щоб ці покупці були!

6. Будь-ласка, зверніть увагу: ми зараз говоримо не про кінцеву ціну, а про початкову ! І в договорі з Вами ми вкажемо саме стартову вартість, яку використаємо в маркетинговій компанії, і в перемовинах з потенційними покупцями, які нам нічого не будуть платити, оскільки ми працюємо тільки у Ваших інтересах.

7. Я дуже позитивно налаштований, але нам з Вами зараз немає ніякого сенсу обговорювати мрії – ми легко можемо полетіти до небес. Скажіть, будь-ласка, яку мінімальну суму за об’єкт, включаючи нашу комісію , повинен запропонувати Вам покупець, щоб Ви погодились обговорювати умови угоди? Яка мінімальна ціна буде прийнятна, допустима? Як Ви дійшли до такого висновку про ціну? Давайте детально розглянемо аргументи, якими Ви хотіли б переконати розумного покупця і, часто, його агента в правильності ціни пропозиції.

8. Ви напевно вже цікавилися станом ринку, у Вас є інформація про продані і виставлені в цьому районі подібні об'єкти ? На які об'єкти Ви хочете, щоб я звернув особливу увагу
при порівняльному аналізі ринку, безкоштовному для Вас? На що ви орієнтувались, коли робили висновок про бажану ціну? Чи продавав хтось з Ваших знайомих, сусідів, близьких?
Що саме продавав сусід? Коли він продавав? Він продав за цією ціною чи він стільки хотів? Ви були в цій квартирі, можете порівняти стан і склад об’єкту, умови продажу? Ви стояли поруч під час розрахунку? Він сам сказав про це? А Ви б зізналися сусідам, що помилилися з оцінкою, «зависли» і не змогли продати так, як хотіли, що довелося в підсумку визнати недоліки квартири і сильно поступитися в цейтноті? А можете зателефонувати сусідці і дізнатися - яке АН займалося продажем? Обіцяю з'ясувати достовірність цієї інформації.

9. Пройшли ті часи, коли можна було сказати просто «Власник стільки хоче !» Скажіть, Вас, як покупця, переконала б ціна, обґрунтована тільки бажанням власника товару на жорсткому
конкурентному ринку? Зараз немає дефіциту об’єктів, пропозиція набагато переважає попит. В таких умовах нерухомість найбільш ефективно продається не рекламою, а сильним ріелтором, який зможе аргументувати свою пропозицію, переконати покупців і своїх колег . Ось для чого я завжди ставлю ці питання перед підписанням договору з Вами, перед тим, як візьмемо на себе певні зобов'язання. Я не можу почати без переконливих аргументів.

10. Максимально можлива на ринку ціна не визначається ні аналітиками, ні оцінювачами, які, як і Ви зараз, частіше всього орієнтуються на публікації в ЗМІ . Практики знають, як багато там недостовірної і неадекватної інформації. Орієнтуватися потрібно на реальні ціни продажів, а не на «хотілки» немотивованих власників, які завищені на 10-20% і часом навіть більше, і зависають на ринку на довгий час. А давайте я Вам покажу кілька прямих аналогів, які не продані за довгий час, а ви спробуєте вгадати, за якою ціною вони «зависли» на ринку…Ви будете дуже здивовані! Я, володіючи непублічною інсайдерською інформацією, зробив серйозний аналіз схожих об’єктів, проданих та непроданих за останні три місяці (ось перед Вами два списки), і не хочу, щоб Ви потрапили в другий список «stale-об’єктів з простроченим терміном придатності». Очевидно, цим власникам агенти теж обіцяли швидкий продаж, а тепер у них лише один варіант – різко знижувати вартість, щоб знову привернути увагу до об’єкта…Я показую Вам об’єктивну картину ринку, адже на рентгенівський знімок не впливає те, що пацієнт хоче там побачити.

11. Ви, Михайле Петровичу, погодилися б обміняти свою квартиру на аналогічну в «райцентрі Закрючинську» без доплати? Звичайно ні – Ви б обґрунтовано вимагали різницю ринкових цін в двох населених пунктах. Тому немає сенсу в якості орієнтиру ціни Вашої квартири брати вартість аналогічного об’єкту «в Парижі» куди Вам потрібно переїхати. До речі, добре було б Вам у цьому Парижі не потрапити на продавця квартири, якому потрібно переїхати в Монте-Карло, де ціни ще вдвічі вищі… Давайте краще обговоримо, що Ви будете робити, якщо через місяць-два запропонована покупцями максимальна ціна буде все ж менша за ту, яку Ви зараз називаєте? Чи буде можливість все-таки відкласти продаж і чекати кращих часів?

12. Я ціную Вашу щирість в описі особистих проблем і роблю все, щоб відпрацювати цю довіру. Прошу зрозуміти правильно мою наполегливість: саме тому нам дуже важливо не помилитися на початку, тому що є цифри, з якими ми не зможемо вийти на угоду і вирішити Ваше питання до потрібного терміну. Я не хочу бути в цьому винним, залишившись, до того ж, без заробітку… Давайте ще раз подумаємо: що буде, якщо Ваша нерухомість не буде продана в останній «День Х»? Ви зможете все-таки відкласти продаж і дочекатися кращих часів?

13. Як це не важко звучить – ринкова ціна визначається не Вами і не Вашими потребами . Вони – не аргумент для покупця. Те, що Ви повинні « терміново погасити борги, оплатити лікування чи навчання сина за кордоном» , ніяким чином не впливає на підвищення вартості Вашої квартири, швидше – навпаки! Погодьтеся: Ви на місці покупця теж не переплачували б із жалю. Мало хто в таких угодах схильний входити в чуже становище. Кожен думає в першу чергу про свої проблеми, і це природньо. Більше того, демонстрація Вами підвищеної мотивації підштовхне покупців сильніше торгуватися. Візьміть себе в руки!

14. Ви говорите, Вам стільки давали раніше ? Охоче вірю! По-перше, ми, практики продажів, давно навчились розрізняти поняття «давати і дати» (як «обіцяти і одружитися»). Зателефонуйте їм зараз, запропонуйте розрахуватися з Вами до кінця тижня, до укладення ексклюзивного договору з нашим агентством. По-друге, сьогодні багато громадян жалкують про те, що не погодилися продати об’єкт по тій ціні, яку пропонували їм раніше. Думаю, не відкрив Вам велику таємницю. Деякі, до речі, звинувачують у цьому своїх агентів, мовляв «не наполягли»…Ви зараз уже твердо маєте намір продавати чи можете собі дозволити дочекатися кращих часів?

15. Навряд чи когось переконають цифри Ваших витрат , навіть якщо продемонструвати сплачені рахунки і чеки. Це дуже індивідуальні питання смаку, вподобань, звичок, традицій. Будьте готові до жорсткої суб’єктивної критики зі сторони покупців того, що Вам здається цінним у Вашій квартирі! Ви витратилися б знову на такий ремонт, якби знали про майбутній переїзд? Так? – Тоді вітаю, Ви зробили ці покращення для себе та своєї сім’ї! Не жалкуйте про це – це правильні вкладення. Але це не означає, що вони сподобаються іншим, що покупці оцінять їх так само високо.

16. Чи правильно я розумію, що Ви (як і багато інших власників нерухомості міста і країни) жалкуєте про ці витрати , і не зробили б їх знову, якби тоді точно знали, яка кризова цінова ситуація буде на ринку? Тобто, сьогодні Ви самі не купили би свій об’єкт по цій ціні?:) Якщо Ви, розумна людина, проаналізувавши поточний стан ринку, сьогодні уже не вклали б сюди стільки, то як я зможу обґрунтувати цю ціну іншим покупцям? Чи ви шукаєте ріелтора, який вміє обманювати? Тоді це не до нас!
До речі, а якщо б Ви, припустимо, виграли нерухомість у лотерею чи отримали неочікувану спадщину, без якихось вкладень, Ви однаково б хотіли отримати ринкову ціну, а не компенсацію дрібних витрат, вірно? Це – логічно?

17. Я маю намір працювати з розумними покупцями, які хочуть бути переконаними в правильності вибору, і, вивчивши ринок, мати достатню кількість аргументів щодо ціни об'єкта. Ви хіба не так робите при купівлі? Для того щоб переконати будь-кого в перевагах купівлі саме Вашого об’єкта, як найкращого , я, як агент, повинен сам бути в цьому впевненим. Більше того, бути абсолютно впевненим в правильності того, що я пропоную шановним покупцям і моїм професійним колегам.
В першу чергу – в незавищеній ціні об’єкта і його юридичній чистоті. Ось моя добірка проданих об’єктів, аналогічних Вашому за місцерозташуванням, площею, технічними характеристиками і станом. Де, на вашу думку, я помилився у своїх розрахунках та міркуваннях?

18. Об'єкти нерухомості сьогодні вже не продаються «з коліс» як гарячі пиріжки. З усіх пропозицій у нашому місті (\_\_\_\_\_\_\_\_об’єктів, що рекламуються) сьогодні продаються щомісячно тільки \_\_\_ %. Як Ви думаєте, які з них потрапляють в таке маленьке число закритих угод? Жодним чином не найдешевші, а ті, які пропонуються з правильним співвідношенням «ціна – якість» , вірно?! І я також, як і Ви, максимально зацікавлений заробити, а не допомагати комусь продати інші об’єкти, більш привабливі за ціною. Краще навпаки, чи не правда? Мене не приваблюють довгі терміни рекламування об’єкта у випадковій надії на чудо.

19. Я успішний агент і, як і Ви, хочу продати Ваш об'єкт в стислі терміни, а не просто "попродавати" його. Ми педантично ставимося до заслуженої репутації професійних продавців, і не можемо допустити «зависання» об’єкта в пасивному очікуванні випадкового покупця «з Півночі», якщо за гороскопом Вам прогнозується успіх в другому півріччі… Ми не будемо розчаровувати Вас і себе, очікуючи, коли «Юпітер увійде в сузір’я Рака», а у відповідності з підписаним ексклюзивним договором виконаємо точну послідовність технологічних дій, спрямованих на досягнення максимальної ціни за кілька тижнів.

20. Завищеною стартовою вартістю ми відлякуємо мотивованого покупця, ображаємо його, створюємо негатив до об'єкта. Упевнені в собі кваліфіковані покупці, які цінують свій час, побачивши спочатку необґрунтовано завищену ціну, махнуть рукою і навіть не поїдуть на перегляд. Подальше зниження ціни об'єкта тоді, коли на Вас вже серйозно буде тиснути час і коли в оголошенні з'явиться слово «терміново», тільки переконає покупців в тому, що вони були праві, і викличе у них бажання давити по ціні, знаючи про Ваші труднощі та високу мотивацію.

21. Виваженим маркетингом ми повинні сконцентрувати попит протягом перших двох, максимум трьох тижнів, і вийти на угоду за максимальною ціною. Потім об’єкт буде продавати складніше – інтерес до нього покупців та моїх колег сильно впаде. Знаєте, яке питання під час перегляду, цікавить майже всіх покупців? – «Як довго він пропонується до продажу, скільки місяців він “висить” на ринку?» Якщо товар довго припадає пилюкою на поличці, отже, в ньому справді є якісь недоліки, інакше його давно б купили. «Очевидно – він стільки не коштує» – ось який висновок слідує за логікою! Правильна стартова ціна критично важлива, щоб не відсікти реальних покупців за перші секунди пошуку в інтернеті і не розчарувати їх за перші тижні переглядів. Я не можу допустити ризику «зависання» об’єкта, як це сьогодні стається в 90 – 95% об’єктів. Я знаю як, можу і хочу зробити всю роботу за 3-4 тижні. А Ви?

22. Ми своєю впевненістю у вартості і у швидкому продажі об'єкта не дамо покупцеві можливості торгуватися вниз. Шкідливих фраз «Торг до завдатку, реальному покупцю великі знижки» не буде. Моє завдання – чесно створити попит на об'єкт і показати, що покупців за погоджений з Вами час продажу, вірогідно, буде кілька, і ми однозначно продамо об’єкт, можливо навіть піднімемо ціну.

23. Вам сказали інші посередники, що Ваш об'єкт коштує дорожче ? Навіть не запитую – хто саме, таких багато. Можу назвати телефон, за яким Вам не дивлячись «дадуть» ще більше! Ви зможете влаштувати аукціон «хто більше пообіцяє», тільки у підсумку не виграєте, а програєте, тому що конкуренцію треба створити серед тих, хто реально купить Вашу квартиру, а не серед посередників. Ми не беремо участь в такому кастингу за право продажу, тому що в ньому перемагають агенти, які вміють говорити власникам те, що вони хочуть почути, навіть якщо це обман. Який сенс слухати тільки канал з обіцянками хорошої погоди? Брехати Вам ми не будемо, це не допоможе задовольнити Вашу потребу на ринку – продати швидко і за максимальною ціною, адже Ви саме цього бажаєте, вірно? Пропоную Вам чесно обговорити факти і план продажу, щоб Ви змогли прийняти правильне інформоване рішення і не продешевили в цейтноті в результаті застосування сумнівних «технологій дожимання і дозрівання власника».

24. Якщо я відповів на всі Ваші питання, якщо Вам мої технології здаються логічними і переконливими, якщо Ви довіряєте мені і тим, хто нас рекомендував - чому б не узгодити цю СТАРТОВУ ціну і не підписати ексклюзивний договір прямо зараз? Я впевнений, що ми отримаємо максимально можливу кінцеву ціну, і я гарантую якісну роботу відповідно з узгодженим планом маркетингу, складовою частиною якого є правильна стартова ціна!

25. Оригінали документів на об'єкт Ви, звичайно, можете залишити у себе - я розраховую на довірчі доброзичливі відносини з Вами , на Ваш вдячний відгук про мою роботу після завершення угоди та наступні рекомендації мене та мого агентства. Мені це так само важливо, як і сума комісійних від Вас.

І останнє, але дуже важливе! – Якщо у Вас, на будь-якому етапі нашої роботи до прийняття пропозицій наших партнерів чи прямого покупця виникнуть сумніви, зауваження чи скарги – Ви маєте право пред’явити їх моєму керівнику. І якщо він знайде їх обґрунтованими, він покарає мене, можливо, звільнить, але Ви в такому випадку, можете нічого не платити! Ось гарантія нашої якісної роботи по досягненню максимальної ціни продажу!

26. Ви все ж таки хочете «висидіти свою ціну?» Тоді я просто не рекомендую виходити на ринок зараз. Дійсно, деякі прогнозують ріст цін в осяжному майбутньому (правда, рівно стільки ж прогнозів подальшого тривалого зниження цін і обсягів продажів, але, нагадаю – по життю я оптиміст! :)) Якщо Ви можете дозволити собі не поспішати і надаєте перевагу дочекатися кращих часів, давайте будемо на зв’язку, я обіцяю постійно моніторити ринок і радитися з Вами про відповідний момент запуску продажу.

27. Вибачте, що мені не вдалося переконати Вас, і Ви не приймаєте мої висновки про правильну привабливу стартову ціну Вашого об'єкта. Я бачу, Ви не довіряєте мені, технологіям, що я пропоную, і моєму професіоналізму. Ви хочете почути від мене тільки підтвердження Вашої ціни і гарантії її отримання…Шкода. Я повинен бути чесним. Я не працюю навмання, на «авось». Щиро бажаю Вам успіху. Ось про всяк випадок моя візитівка. Чи можу я попросити Вас зателефонувати мені безпосередньо перед продажем об’єкту? Досить вірогідно, що у мене буде покупець дорожче.

28.Втім, стривайте, я бачу, Ви дуже засмутились. Хочете, я попрошу зайнятись Вашим замовленням нашого стажера? Йому ж треба на чомусь вчитись…☺